

Аналіз сучасних підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах загострення економічної кризи

Федоренко О. С.,¹ Колотуша М. О.²

Опубліковано	Секція	УДК
20.12.2023	Економіка	658.153

DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.10409137>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. У статті розглядається проблема визначення ефективних методів управління дебіторською заборгованістю підприємства, актуальність якої в даний час зумовлена економічною турбулентністю та відсутністю алгоритму визначення методів управління зобов'язаннями дебіторів у організаціях. Проведено аналіз динаміки дебіторської заборгованості підприємств України.

Проаналізовано підходи до управління дебіторською заборгованістю вітчизняних та зарубіжних авторів. Виявлено основні групи методів та інструментів регулювання обсягів дебіторської заборгованості підприємств. Узагальнено компоненти системи інкасації та претензійної політики підприємства з управління дебіторською заборгованістю.

Обґрунтовано доцільність використання результативної системи прийняття рішень, за допомогою якої можна оптимізувати дебіторську заборгованість та підвищити загальний рівень прибутковості підприємства. Доведено необхідність управління дебіторською заборгованістю, як елементом формування політики розвитку підприємства.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, дебітори, кредитори, ефективність, підприємство.

Analysis of modern approaches to the management of receivables of enterprises in the conditions of the excessive economic crisis

Abstract. The article examines the problem of determining effective methods of managing the company's receivables, the relevance of which is currently determined by economic turbulence and the lack of an algorithm for determining methods of managing debtors' obligations in organizations. An analysis of the dynamics of receivables of Ukrainian enterprises was carried out. It is well-founded that modern market conditions, burdened by the turbulent geopolitical situation, the large-scale invasion of the Russian Federation into Ukraine, the occupation of part of the territories, the change in the geographic structure of the market

¹ к.е.н., доцент, Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, <https://orcid.org/0000-0001-5461-8939>

² студент, Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій

and the general decrease in the pace of economic development, impose a great burden on Ukrainian enterprises and organizations in terms of the struggle for survival and competition.

Approaches to managing receivables of domestic and foreign authors are analyzed. A study of the methods of managing receivables of enterprises was carried out in order to identify the most effective decision-making system for optimizing receivables and increasing the overall level of profitability of economic entities.

The main groups of methods and tools for regulating the amount of receivables of enterprises have been identified. The components of the collection system and claims policy of the enterprise for the management of receivables are summarized.

It has been proven that a necessary condition when working with overdue obligations is the implementation of a correct claims policy, which includes a whole series of measures typical for this type of work with receivables.

The expediency of using an effective decision-making system, with the help of which it is possible to optimize receivables and increase the overall level of profitability of the enterprise, is substantiated. The necessity of managing receivables as an element of the formation of the enterprise's development policy and one of the functions of the enterprise's financial management, the main purpose of which is to maximize its profit with the help of a developed strategy for effective regulation of settlements with debtors, is proven.

Keywords: accounts receivable, debtors, creditors, efficiency, enterprise.

Вступ

Сучасні ринкові умови, обтяжені неспокійною геополітичною обстановкою, широкомасштабним вторгненням РФ в Україну, окупацією частини територій, зміною географічної структури ринку та загальним зниженням темпів економічного розвитку, накладають велике навантаження на українські підприємства та організації щодо боротьби за виживання та конкуренцію. Внутрішній ринок кредитних ресурсів сьогодні не в змозі забезпечити українську економіку «дешевими» та «довгими» грошовими коштами. Виходячи з цього важливим критерієм економічної безпеки підприємства під час проведення розрахунків із різними контрагентами виступає оцінка та аналіз стану управління дебіторською заборгованістю.

Загострення конкурентної ситуації на ринку, необхідність переорієнтацію підприємств на нові ринки товарів та послуг, постійне прискорення процесу євроінтеграції української економіки обумовлюють необхідність пошуку учасниками ринку нових видів взаємовідносин, які будуть більш гнучкими та відповідатимуть вимогам сучасності. Один з таких видів – кредитна політика підприємств-продавців продукції та послуг.

З одного боку, кредитна політика підприємства дозволяє збільшувати обсяги реалізації, розширювати ринкову нішу, формувати довгострокові відносини, й залучати нових клієнтів. З іншого боку, надання продукції та послуг у борг несе додаткові ризики для підприємства, які пов'язані з простроченням чи, навіть, неповерненням клієнтами дебіторської заборгованості, наслідком чого може стати отримання підприємством-продавцем збитків, нарощення обсягу взаємних неплатежів.

Таким чином, по-суті, дебіторська заборгованість підприємства відображає результати діяльності підприємства та є індикатором стану розвитку підприємства, наявності ризиків в його діяльності, в першу чергу, операційного ризику. Отже, розглядати дебіторську заборгованість з такою позиції можна як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства не лише у короткостроковій, а й в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На даний момент у вітчизняній науковій літературі питання формування ефективної стратегії управління дебіторською

заборгованістю підприємств докладно вивчається, у працях О. Бондаренка [1], Л. Гуцаленка [2], М. Хохлова [3] та інших, в яких досить докладно розкривається суть таких понять, як сутність дебіторської заборгованості, причини виникнення та її джерела. Але основні проблеми управління дебіторською заборгованістю в контексті економічної безпеки підприємства та шляхи їх вирішення потребують подальшої розробки, що й обумовлює актуальність проведення дослідження.

Мета статті. Метою статті є проведення аналізу методів управління дебіторською заборгованістю підприємств з метою виявлення найбільш ефективної системи прийняття рішень для оптимізації дебіторської заборгованості та підвищення загального рівня прибутковості господарюючих суб'єктів.

Методологія дослідження. Методологічним підґрунтям статті слугували публікації вітчизняних та зарубіжних з проблематики управління дебіторською заборгованістю підприємства та методичних підходів до оптимізації її обсягів в сучасних умовах. У статті використано загальнонаукові методи пізнання, узагальнення, системного аналізу, синтезу. Застосовано спеціальні методи, а саме: економіко-статистичний аналіз та графічний методи.

Результати

Однією з негативних сторін сьогоденної економічної ситуації є суттєве збільшення ризиків під час продажу товарів, проведення робіт, надання послуг із відстроченням платежу. Тому проблемі дебіторської заборгованості у всіх організаціях приділяється підвищена увага, адже від цього залежить конкурентоспроможність компанії.

Діяльність з управління дебіторською заборгованістю на підприємствах організована, як правило, не ефективно. Зараз вітчизняні підприємства часто стикаються з проблемою управління дебіторською заборгованістю як основою забезпечення їх економічної безпеки. Свідченням цього факту є статистичні дослідження державного комітету статистики України, які підтверджують постійне збільшення обсягів дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів українських підприємств. Так, у 2020 році сума загальної дебіторської заборгованості вітчизняних підприємств складала 1374, 81 млрд грн., у 2021 році вона збільшилась до 1499,71 млрд грн., а в 2022 році – досягла показника 1701,39 млрд. грн..[4].

При цьому питома вага дебіторської заборгованості в загальній структурі оборотних активів підприємства станом на 2022 рік досягла показника 63,9%. Найбільші показники дебіторської заборгованості властиві підприємствам та організаціям, які займаються професійною, науковою та технічною діяльністю, оптовою та роздрібною торгівлею, ремонтом автотранспортних засобів та промисловим підприємствам.

У сучасній економічній літературі є кілька різних думок та підходів до процесу управління дебіторською заборгованістю підприємства. Зарубіжні фахівці мають неоднозначні думки з цього приводу, наприклад, А. Сінгх у своїх роботах стверджує, що для досягнення мети максимізації прибутку компанія повинна регулювати свою дебіторську заборгованість, вивчаючи насамперед чотири певні аспекти управління дебіторською заборгованістю: кредитне розслідування, кредитні ліміти, кредитну політику та політику стягнення заборгованості [5]. У той же час інші фахівці акцентують свою увагу на розробці та застосуванні найбільш ефективної та раціональної кредитної політики щодо реалізації послуг та продукції [6].

На думку вітчизняних авторів, управління дебіторською заборгованістю – це один із найважливіших компонентів короткострокової фінансової політики компанії. Однак, серед дослідників не існує єдиного підходу до процесу розробки методології аналізу дебіторської заборгованості з метою вдосконалення механізму управління та контролю за її станом.

Так, на думку автора О.С.Бондаренка, найрезультативнішим підходом до роботи з дебіторами є запровадження штрафних санкцій за виплату боргу не у встановлені терміни [1, с. 37]. У свою чергу, фахівці Л.В. Гуцаленко Л.В. та І.С. Слободянюк схильні вважати, що основний вплив на рівень заборгованості контрагентів надають різні фактори макроекономічного типу поряд із розробленою та прийнятою в компанії політикою кредитування [2, с.155]. Проте, згідно з концепцією М. П. Хохлова, в даний період такі форми, як кредит та овердрафт не є оптимальними методами для мінімізації рівня дебіторської заборгованості – у цих форм недостатньо ресурсів, щоб стягувати та регулювати прострочені зобов'язання контрагентів у на відміну факторингу – механізму забезпечення погашення дебіторської заборгованості [4, з. 40]. Крім того, певні групи вчених пропонують й інші варіанти регулювання дебіторської заборгованості, а саме: зіставлення позачергового прибутку, який пов'язаний з якоюсь схемою несподіваного фінансування, з можливими витратами та збитками в процесі перетворення реалізаційної політики та верифікації, а також зі скороченням величини та термінів дебіторської заборгованості.

Проаналізувавши та узагальнивши різні підходи та методи можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю є однією з функцій фінансового управління підприємством, основна мета якої полягає у максимізації його прибутку за допомогою розробленої стратегії ефективного регулювання розрахунків з дебіторами. Під ефективним регулюванням слід розуміти передусім процес оптимізації розміру дебіторської заборгованості у загальній структурі капіталу підприємства, і навіть забезпечення інкасації фактичної заборгованості.

Ефективне управління дебіторською заборгованістю, на думку деяких авторів, передбачає виконання низки завдань, щодо формування певної системи розрахунків підприємства зі своїми клієнтами, саме, контролінгом рівня заборгованості з дебіторами на регулярній основі, розробкою документації, регулюючої процес стягнення прострочених зобов'язань. Крім того, затвердження певних нормованих сум оборотних активів, віднесених до статті дебіторської заборгованості (встановлення мінімального та максимального рівнів), а також формування асортименту знижок та штрафів для клієнтів тощо. Досліджуючи ефективне управління дебіторською заборгованістю підприємства, необхідно зазначити, що в діапазоні сформованої системи її регулювання повинні входити як заходи з управління вже сформованими зобов'язаннями, а й її руху, починаючи з виникнення та завершення фактичним надходженням коштів. Тому існує багато різних методів та інструментів, що використовуються з метою управління дебіторською заборгованістю, яку у свою чергу доцільно поділити на три групи взаємодії (рис. 1).

Найбільш ефективним методом управління дебіторською заборгованістю в організації є превентивні заходи, що застосовуються до заборгованості. Дана обставина є доцільною з метою проведення своєчасних аналітичних заходів, що стосуються збору та узагальнення інформаційної сукупності даних, що цікавить компанію про контрагента, до моменту укладання з ним договірних відносин на умовах відстрочення платежу.

Доцільно звернути увагу, що вищевикладені заходи також необхідні фактичних дебіторів. В даному випадку компанії доцільно проводити регулярний моніторинг господарських операцій (оцінку обсягу та стабільність їх проведення) та платіжної дисципліни. Також одним із дієвих способів регулювання дебіторської заборгованості є визначення контрагентів, які перебувають у процесі ліквідації чи банкрутства.



Рис. 1 – Групи методів та інструментів регулювання дебіторської заборгованості

Джерело: систематизовано автором за [1-3]

На підставі інформації та даних, запозичених з різних джерел, компанія формує групи контрагентів за певними категоріями: надійні, ненадійні та сумнівні. Надійними позичальниками прийнято вважати контрагентів, яким кредит може бути надано у максимальному обсязі – на рівні встановленого кредитного ліміту. Прикладом такого типу позичальника є держава (тобто державні структури, корпорації, організації, фонди та інше). До типу ненадійних позичальників зазвичай відносять компанії, яким надання кредиту можливе, але в обмеженому обсязі, що визначається відповідно до рівня допустимого ризику неповернення боргу. У разі сумнівних позичальників продаж продукції кредит їм не здійснюється, через високий ризик неповернення боргу за договірними зобов'язаннями.

Оцінка положення розрахунків з компаніями-позичальниками та додатковий аналіз їхньої платіжної дисципліни передбачає розробку різного виду звітної документації та регулярне її складання. Для найбільш ефективного управління дебіторською заборгованістю доцільно буде доповнити такі звіти реєстром прострочення заборгованості дебіторів. У реєстрі доцільно відображати розподіл поточної заборгованості за термінами, щодо кожного окремого позичальника, та питому вагу (відсоткову частку), яка припадає на кожен із періодів прострочення у загальній структурі дебіторів та їх заборгованості. Використовуючи реєстр, який відбиває збільшення термінів дебіторської заборгованості, у підприємства-кредитора з'являється можливість зробити розрахунок коефіцієнта інкасації, який прогнозує надходження коштів від дебіторів у організацію.

Зниження дебіторської заборгованості та ризик виникнення власне прострочених платежів також можна регулювати шляхом формування системи знижок (у рамках discount policy) та штрафних санкцій. Однак, необхідно розуміти, що застосування системи знижок буде виправдано лише в тих випадках, коли продукція або послуга є високоеластичною і мають високу частку витрат постійного характеру, і система знижок наближає момент надходження коштів в умовах їхнього дефіциту.

Щодо штрафної політики компанії, то ці положення повинні бути прописані в договорі з контрагентом, включаючи порядок нарахування як пені, так і штрафів внаслідок недотримання строків погашення зобов'язань за надану продукцію або послуги. Обсяг знижок, що надаються покупцеві, слід розділяти залежно від термінів оплати продукції або наданих послуг покупцям. У процесі виявлення максимуму знижки для контрагента, за швидкість оплати продукції їм, рекомендується дотримуватись вимоги за умови, що ставка кредитування клієнтів має перевищувати відсоток, під який компанія залучає кредитні ресурси. Такими кредитними ресурсами може бути ставка за банківським кредитом та умови надання відстрочки платежу постачальникам. Проте, необхідно зазначити, що ставка кредитування має бути вищою за ставку за безризиковими вкладеннями, до яких можна віднести депозити та державні облігації короткострокового типу.

Наступним кроком, після визначення ставки кредитування контрагентів (покупців), є розрахунок максимально можливого розміру знижки, далі доцільно зробити розрахунок отриманого ефекту від зниження дебіторську заборгованість, застосувавши систему discount за дострокове погашення зобов'язань.

Корпоративна політика щодо інкасування дебіторської заборгованості поточного типу є також одним із ефективних методів у загальній системі регулювання дебіторської заборгованості. Ця політика передбачає низку способів, які використовуються для своєчасного повернення платежів. Розглядаючи питання про систему інкасації поточної дебіторської заборгованості важливо відзначити, що у її складі повинні обов'язково бути присутніми певні компоненти. Необхідною умовою під час роботи з простроченими зобов'язаннями є проведення коректної претензійної політики, що включає цілу низку заходів, характерних для даного виду роботи з дебіторською заборгованістю (рис. 2).

Претензійна робота є частиною одного з чотирьох методів управління дебіторською заборгованістю, що дозволяють повернути борг компанії, а саме юридичний, психологічний, економічний та рефінансування дебіторської заборгованості. Таким чином, під юридичним методом розуміється ведення переговорів, претензійна робота, звернення до суду та накладення арешту на майно боржника. Під психологічним методом управління дебіторською заборгованістю розуміється листування, телефонні розмови, особисті візити, звернення до ЗМІ, органи державної влади, направлення повідомлень про намір продати борг іншій особі тощо. Проте ефективність застосування даного методу стягнення боргу становить лише 30% [7, с. 35]. Під економічним методом мають на увазі призупинення виконання зустрічного зобов'язання та залік зустрічної вимоги. У разі використання методу рефінансування дебіторської заборгованості, можна використовувати продаж дебіторської заборгованості, оформлення боргу векселем, і навіть страхування фінансових ризиків (хеджування).



Рис. 2 – Компоненти системи інкасації та претензійної політики підприємства з управління дебіторською заборгованістю

Джерело: сформовано автором

Застосовуючи методи будь-якої групи у роботі з контрагентами, слід зіставляти витрати, пов'язані з прийняттям рішень щодо дебіторів, з метою аналізу доцільності застосування конкретних методів управління дебіторською заборгованістю. До ефективних заходів, спрямованих на регулювання та мінімізацію дебіторської заборгованості, відносять мотивацію працівників, які безпосередньо управляють дебіторською заборгованістю. Керівництву компанії необхідно створити умови зацікавленості кожного співробітника, робота якого пов'язана з контролем дебіторської заборгованості і має бути націлена на зниження її обсягів, тобто, необхідна система преміювання персоналу в організації. Лейтмотивом третьої групи методів управління дебіторською заборгованістю є методи рефінансування простроченої заборгованості підприємств. Основною метою всіх без винятку методів рефінансування заборгованості є прискорення процесу трансформації дебіторської заборгованості на найбільш ліквідні активи (за загальною класифікацією – трансформація з А3 в А1): кошти та високоліквідні короткострокові цінні папери.

Висновок. В результаті аналізу стратегій управління дебіторською заборгованістю, проведеного в даній статті вважаємо, що найбільш результативне та ефективне управління дебіторською заборгованістю можливе, лише за умов застосування комплексної системи заходів, відображеної регламентованим внутрішнім документообігом, що охоплює всю фінансово-господарську діяльність підприємства. Крім того, рекомендується щодо працівників компанії передбачити певні умови, що дозволяють і мотивують персонал підпорядковуватися корпоративному регламенту, який відбиває цілі ефективної роботи з дебіторською заборгованістю. Для досягнення найбільшого ефекту від процесу управління зобов'язаннями контрагентів компаніям доцільно розглянути можливість створення та застосування такої системи прийняття

рішень, яка б оптимізувати дебіторську заборгованість і буда націленою на отримання прибутку.

Список використаних джерел

1. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 18. С. 36–39.
2. Гуцаленко Л.В., Слободянюк І.С. Контроль дебіторської заборгованості в управлінні підприємством. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 1(56). С. 154–159.
3. Хохлов М.П., Корнієнко О.С. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2019. № 10. С. 36–41.
4. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.11.2023).
5. Сінгх А. Управління дебіторською заборгованістю малих підприємств: теоретичний та концептуальний підхід. *International Journal of Multidisciplinary*. 2019. URL: <https://catalogue.pearsoned.co.uk/educator/product/Financial-Accounting-for-Decision-Makers9th-edition-with-MyLab-Accounting/9781292251356.page> (дата звернення: 13.11.2023).
6. Етріл П. Фінансовий менеджмент та управлінський облік для керівників та бізнесменів. 2016. URL : <http://znanium.com/catalog/product/614869> (дата звернення: 13.11.2023).
7. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 9 (51). С.30-36.